

SENADO

SECRETARIA

DIRECCION GENERAL DE COMISIONES

XLIVa. LEGISLATURA
PRIMER PERIODO

COMISION DE INDUSTRIA Y ENERGIA

DISTRIBUIDO Nº 351 DE 1995

AGOSTO DE 1995

SIN CORREGIR POR LOS ORADORES

INDUSTRIA TEXTIL EN EL URUGUAY

Punto Industrial Uruguayo

- Versión taquigráfica de la sesión de la Comisión del día 22 de agosto de 1995

- Documento aportado por la Asociación de Fabricantes de Prendas de Tejidos de Punto

ASISTENCIA

Preside	: Senador Jorge Batlle
Miembros	: Senadores Marina Arismendi, Danilo Astori, Carlos Garat y Dante Irurtia
Secretario	: Walter Alex Cofone
Ayudante de Comisión	: Lorenzo A. Saavedra
Invitados Especiales	: Delegación de la Asociación de Fabricantes de Prendas de Tejido de Punto (Punto Industrial Uruguayo) integrada por los señores Julio Franco, Miguel Koritnik y Mario Wolf.

SEÑOR PRESIDENTE (Dn. Carlos Garat).- En nombre de la Comisión de Industria y Energía, damos la bienvenida a la delegación de la asociación de fabricantes de prendas de tejido de punto (Punto Industrial Uruguayo) y le concedemos el uso de la palabra a fin de que pueda efectuar su planteo.

SEÑOR KORITNICK.- Mi nombre es Miguel Koritnick y soy el Presidente de la Asociación de fabricantes de prendas de tejido de punto (Punto Industrial Uruguayo).

Deseo agradecer la oportunidad que se nos brinda para informarles las vicisitudes por las que está atravesando nuestro sector en este momento. Me acompañan el contador Franco —nuestro asesor— y el señor Mario Wolf, integrante de la Comisión Directiva e industrial.

En pocas palabras, me gustaría describir y presentar a nuestro sector, que quizás no sea totalmente conocido por la población en general. Nuestro sector reúne a los fabricantes de prendas de tejido de punto que, básicamente, incluye "sweaters", "pullovers", chalecos y todo lo que podamos tejer y, eventualmente confeccionar para un mercado consumidor doméstico o de exportación, en el cual hemos venido tratando de impactar desde hace varias decenas de años.

(Ocupa la Presidencia el señor Senador Batlle).

Nuestras industrias, teniendo en cuenta el ámbito del MERCOSUR, son de carácter pequeño y mediano, pese a que alguna, como excepción, podría ser considerada como una gran industria para el Uruguay. El sector está compuesto por empresas que producen "sweaters" tanto a mano como a máquina. Las prendas pueden ser en hilado de pura lana nacional —que fue uno de los caballitos de batalla con que nuestro sector impactó durante mucho tiempo en el primer mundo, a través de exportaciones sistemáticas a Estados Unidos y a Europa en la década de los 70— de acrílico, de algodón o, eventualmente, de algún otro tipo de fibras artificiales. Son producidas en máquinas rectilíneas o circulares y se utilizan desde las tecnologías primitivas hasta las más modernas. En ese sentido, diría que el sector se ha reconvertido y está utilizando la tecnología de punta que emplean todos los países que compiten con nosotros. Incluso, se usan máquinas que han salido hace sólo seis meses en los mercados de los

mim.

principales productores de Europa y Japón. A diferencia de otros sectores, diríamos que estamos verticalizados en el mundo de hoy, en la medida en que nuestro insumo no es una tela, sino que es un hilado. Nuestro sector teje la tela y luego, por procedimientos de corte y confección, realiza las prendas por procesos que, si bien no son artesanales, implican una muy alta capacitación de la mano de obra, ya que se hacen de a una o de a dos en cada una de las etapas y no se producen las "encimadas", como ocurre en otros sectores, en cuanto a la tecnología de armado.

La mano de obra se forma, básicamente, en el seno de las fábricas, aunque existen convenios con la Universidad del Trabajo del Uruguay y somos socios de la Escuela de Indumentaria. A diferencia de otros sectores, nuestra mano de obra es altamente capacitada, ya que un 80% tiene algún tipo de especialización. Además, no es posible trabajar prendas que implican operaciones conceptualmente sistemáticas, pero difíciles, con mano de obra inexperiente.

Dentro de esta reconversión de maquinaria que mencionaba, también nos hemos reconvertido en el aspecto estratégico en virtud de lo cual hemos hecho algunas alianzas de esa naturaleza, hemos perfeccionado personal en todos los niveles —en Uruguay y fuera de él— y convocado expertos en la materia. Asimismo, hemos pedido un diagnóstico a JAIKA que es la agencia de cooperación internacional de Japón, Institución que ha producido un informe sumamente exhaustivo de la industria de tejido de punto y vestimenta hasta el año 1992. Incluso, en este diagnóstico se sugirieron algunas estrategias para atacar los mercados domésticos, regional e internacional a mayor distancia, con vistas a un corto y mediano plazo. Cabe señalar que también hemos traído diseñadores de Europa y, al mismo tiempo, hemos contado con apoyo de organismos de cooperación internacional alemanes y también nacionales.

De esta forma nos hemos enfrentado a que actualmente, a pesar de haber hecho algunas operaciones tendientes a mejorar nuestra competitividad, se nos cierra una serie de posibilidades. Por ejemplo, nuestros precios se convierten, prácticamente, en impagables por los mercados exigentes y nos vemos sometidos a una penetración indiscriminada de productos

extranjeros, en condiciones que, a nuestro entender, no son absolutamente leales ni regulares en el mercado doméstico, lo que disminuye considerablemente nuestro trabajo en ese nivel.

Nos consta que la parte de estadística —sobre la que hemos trabajado detenidamente— aporta una serie de tendencias y proyecciones. Hoy en día, tanto las estadísticas como las comparaciones que hacemos sobre determinados puntos de nuestra evolución nos tienen sumamente preocupados. A propósito de esto desearía que el señor contador Franco mencionara las cifras y los datos técnicos correspondientes.

SEÑOR FRANCO.- Seguidamente voy a mencionar algunos de los elementos que, mediante una rápida pincelada, pueden clarificar la evolución que tuvo en un principio este sector, y su involución en los últimos años.

Nos estamos refiriendo a un sector relativamente nuevo en la actividad económica del país y en la exportación porque, si bien hay empresas que tienen muchos años de actividad, el 60% de las que lograron comenzar la década de los 90 se habían creado entre 1971 y 1985, época en que el sector comienza a tomar un carácter netamente exportador sobrepasando, a fines de la década de los 80, el 70% de su producción que se destinaba a mercados internos.

A partir de 1986, la creación de empresas nuevas —tendencia muy notoria en los 15 años anteriores— comienza a enlentecerse y en 1992 se inicia un proceso involutivo en esta materia. A partir de ese momento comienzan a cerrar, por distintos motivos, muchas empresas que formaban parte de un sector que hasta ese momento era absolutamente sano. Un estudio de financiamiento realizado a fines de la década de 1980 señalaba que el principal recurso de financiamiento de estas empresas estaba en el capital propio de los dueños y en la reinversión de utilidades, recurriendo, sólo en tercer lugar, al crédito bancario.

Por otro lado, por medio de un estudio de relevamiento integral del sector, efectuado en los años 1989 y 1990, se detectaron unas 75 empresas afiliadas a la gremial, y probablemente unas 25 más que no lo estaban. Suponíamos que

mim.

en realidad había unas 100 empresas actuando a este nivel. Actualmente sólo hay 50 afiliados a la gremial y no tenemos noticias, ni forma de calcular las que no lo están, aunque creemos que son muchas las que actúan informalmente. Asimismo, debemos tener en cuenta que hay otras que cerraron definitivamente deteniendo sus actividades por diversos motivos, lo que seguramente le consta al señor Presidente, por razones que conoce bien. No obstante, las empresas que actualmente mantienen su actividad son no sólo las tradicionales. Dentro de estas últimas podemos citar la que representa el señor Mario Wolf, que tiene muchos años —anterior a la década de los 60— y que comenzó su actividad solamente para trabajar en plaza aunque, posteriormente, se transformó en empresa exportadora. En las empresas exportadoras, lo normal es que la actividad se dé a partir del primer año de vida, es decir, se trataba de empresas pequeñas, familiares cuyo desarrollo estaba destinado, desde un principio, básicamente para la actividad exportadora. Sin embargo, hasta la década de los 90 se abastecía fundamentalmente al mercado interno, donde no existía una importación masiva de prendas como la que se introduce en los últimos años, fundamentalmente, a partir del año pasado. La empresa promedio generalizada no tiene más de 50 personas trabajando, aunque hay otras de tamaño mayor. Por ejemplo, tenemos el caso de una que ocupaba a 500 personas y hoy sólo llega a 125 porque la gran mayoría de sus trabajadores están en el seguro de paro.

Para dar algunas cifras que ilustren la situación que vive este sector, tomemos, por ejemplo, el año 1989, que fue el de mejor rendimiento. En dicho año se exportaron casi 1:300.000 prendas, el producto bruto del sector alcanzó los U$S 40:000.000 y la ocupación era cercana a 10.000 personas. Pero el panorama comienza a revertirse a partir de los años 1991 y 1992, hasta llegar a 1994, donde la exportación apenas supera las 600.000 unidades, o sea que se ha reducido a la mitad. A mediados de 1995 la ocupación llega a 2.500 personas, lo que significa que se redujo a la cuarta parte y, paralelamente, el producto bruto del sector apenas supera los U$S 20:000.000. En contrapartida, las importaciones han crecido de 50.000 unidades en 1991 a casi 590.000 en 1994, proceso que se acelera aún más en el primer semestre de 1995. La aceleración de este proceso de importaciones masivas no

mim.

es ajena a un enfoque global del tema que no es perjudicial solamente para este sector pero que, precisamente, en él se ve agravado puesto que parece obvio que deba tener en el mercado interno la competitividad internacional que demostró tener durante muchos años en el exterior. A nadie escapa que los procesos de apertura económica y los de ajuste estructural hacen que la competitividad internacional no se dé sólo en terceros mercados, sino también en los internos donde, precisamente, están instaladas las empresas productoras de prendas de punto. Estas empresas en nuestro país no son ajenas a su capacidad de competencia en cualquier mercado. Lo que sucede es que en los últimos años se han dado hechos que provocaron que la competitividad en los mercados externos fuera perjudicial para nuestros intereses en función de múltiples factores, entre los cuales podemos enumerar, por ejemplo, no sólo aquellos de índole general que existen en el país, como el atraso cambiario o la inflación, sino también de orden externo, como la caída de los convenios con México, los recortes realizados por la Unión Europea en el sistema generalizado de preferencias, a partir del 1º de enero de 1995 y la aparición de exportadores capaces de producir a precios menores en base a prácticas de comercio generalmente desleales.

Por otra parte, en el mercado interno el proceso de apertura significó, en cifras, una creciente participación de productos importados que durante años compitieron con los nuestros sin mayores problemas. Pero este hecho se ve agravado en los últimos años debido a ciertos factores, entre ellos, la política cambiaria, que influye favoreciendo la importación. A su vez, la desaparición de controles aduaneros y el desmantelamiento de los escasos mecanismos de protección —como el Decreto Nº 315/93, que fija precios mínimos de exportación— han significado la profundización de un daño que, en este caso particular, no es debido a factores propios de las empresas. Estas, tal como señalaba el arquitecto Koritnick, han hecho todo lo que dicen los santos sacramentos de la organización empresarial competitiva para enfrentar procesos de crisis, como la incorporación de tecnología de punta. Esta por sí misma no produce desempleo, porque el hecho de que las máquinas de tejer sean más automatizadas, electrónicas, programadas y de mayor eficiencia hace que haya más tejido para confeccionar, pero

no hay forma de que una persona maneje más de una máquina. De manera que mayor producción de tejido significa más ocupación en el sector de confección. Sin embargo, como hemos visto en las cifras, la ocupación actual es la cuarta parte de la que había hace seis años. Tal como se dijo acá, si se pierde buena parte de la mano de obra especializada, que es la que favorece la producción, no hay forma de recuperarla.

En cuanto al daño que se produce en términos técnicos —de acuerdo con la normativa GATT, este sector ha sufrido daño en su producción— no ha sido posible encontrar los paliativos más allá de lo que corresponde hacer a las propias empresas. Tal como dije, hay factores agravantes, como es el desmantelamiento de los mecanismos de control aduanero, lo que hace que hoy se declaren prendas importadas a un valor CIF-Montevideo inferior al precio internacional de la materia prima; por ejemplo, en el caso de la lana, puesta no en la fábrica sino encima de la oveja. Hemos detectado —y puesto en conocimiento de las autoridades— prendas de punto, que tenían supuesto origen Hong Kong, a U$S 0.96 la unidad. Aunque se trate de un chaleco para un niño, este costo no cubre el precio internacional de la materia prima. De esto tenemos conciencia, puesto que la lana para este tipo de prendas se produce en el Uruguay.

SEÑOR BATLLE.- ¿Cuántos gramos de lana lleva la confección de un chaleco?

SEÑOR WOLF.- Para un tipo de prenda media, llevaría entre 300 y 350 gramos. Pero Uruguay normalmente exporta prendas de entre 600 y 650 gramos.

SEÑOR FRANCO.- Hemos detectado que la mayoría de las prendas de importación son para adultos y no para niños, debido a la conformación de nuestra población.

SEÑOR BATLLE.- ¿Provienen de China y Hong Kong?

SEÑOR FRANCO.- No hay forma de saberlo, porque Uruguay no tiene convenios de origen, pero suponemos que básicamente pueden provenir de China, que embarca a través de Hong Kong. Sin embargo, según nuestra Aduana, la mayoría de los

"sweaters" provienen de Panamá, pero este país no tiene fábrica de confección de estas prendas, y menos de lana.

Como decía, en el mes de enero hicimos una presentación intentando encontrar un paliativo a través del Decreto Nº 315/93, que fija precios mínimos de exportación. Aun habiendo vencido dos veces los plazos, nos volvimos a presentar en marzo, pero la Comisión nunca se expidió sobre nuestra pretensión de que estos productos tuvieran precios mínimos que, por lo menos, eliminaran algunos de los factores distorsionantes de la importación. En nuestro largo trajinar por oficinas públicas, autoridades y demás, hemos descubierto que prácticamente se han desmantelado todos los controles existentes en nuestra Aduana para hacer que nuestro mercado interno sea competitivo, por lo menos, bajo reglas equitativas. En algún planteo que hemos realizado —del cual les podemos dejar una copia— solicitamos, además de la aplicación del referido Decreto, que Uruguay tomara determinaciones administrativas para hacer cumplir lo que aprobó el Parlamento el 14 de diciembre de 1994, cuando se sancionó la Ley Nº 14.671, de aprobación de los Acuerdos del GATT y la incorporación a la Organización Mundial de Comercio. En esa ocasión, Uruguay hizo reserva de la aplicación de la salvaguardia específica textil, que permitía frenar hasta cantidades razonables las cifras importadas de un producto en nuestro mercado. Como dicen los abogados, creemos tener un caso. Pienso que aquí sería aplicable esta norma o cualquier otra que, por esta ley, deberían ponerse en funcionamiento. Uno de los problemas que hay es que no está reglamentada o no existen normas legales que den marco a la aplicación estricta de estos acuerdos. Aclaro que sobre este tema hay dos bibliotecas, pero es obvio que en primera instancia podría requerirse una ley y, en segundo lugar, una reglamentación de la misma para poner en funcionamiento las normas "antidumping", los derechos compensatorios, las salvaguardias, incluida la textil.

Hemos recurrido a hacer esta presentación porque se ha tomado conciencia de que la actividad ha sufrido un daño de tal entidad, que corren riesgo las pocas empresas que todavía están trabajando en este sector. Podemos decir que a mediados de este año, cuando la alta temporada —que es el invierno— prácticamente ha terminado, no solamente nos encontramos con

mim.

menor ocupación —estimamos que se han perdido alrededor de 500 puestos de trabajo reales— sino que permanentemente está ingresando personal al seguro de desempleo y las perspectivas del sector no son claras, frente a la ausencia de cambios normativos de la actividad.

SEÑOR WOLF.- Quiero aclarar, apoyando las manifestaciones del contador Franco, que no estamos solicitando una sobreprotección para nuestra actividad, sino que simplemente reclamamos que se respeten los precios internacionales. En este sentido, hicimos llegar a la Comisión que trató el Decreto Nº 315, algunos datos estadísticos de la OEA suministrados por la Embajada de nuestro país en Nueva York. Allí se indica que los precios con los que ingresa este tipo de mercadería a Estados Unidos —que es el principal comprador de prendas de tejido de punto del mundo— que es un mercado bastante transparente, son de alrededor de U$S 15 a U$S 17, mientras que en nuestro país, estamos detectando que se introducen por valores de U$S 2.5. Entendemos que no existe una diferencia de calidad tan grande que pueda hacer descender el precio a estos niveles; sin lugar a dudas, existe un "dumping" por un lado y una subfacturación por otro. Lo mismo sucede —como decía el contador Franco— en el caso de Panamá, que no es productor de prendas de tejidos de punto y no figura en la lista de los países que venden a Estados Unidos, pero que sí exporta a nuestro país. Evidentemente, existen triangulaciones vía Hong Kong por las que este tipo de mercadería ingresa al Uruguay y donde la subfacturación es un hecho cotidiano.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Es oficial?

SEÑOR WOLF.- Sí, señor Presidente.

Por otro lado, tenemos el problema de las zonas francas uruguayas, en las que se introduce mercadería, por ejemplo, a los mismos valores que en Estados Unidos —es decir, de U$S 15 a U$S 17— y que posteriormente entra al mercado interno a U$S 2.5 a U$S 3.5. Además, está el famoso hecho de los "mellizos o trillizos" —no quiero pecar de atrevido por hacer esta referencia— por el que sale un contenedor declarado, además de uno o dos que no lo están.

mim.

Todos estos factores están haciendo que nuestro sector esté atravesando la mayor crisis desde su existencia, que data de muchísimos años.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Se están refiriendo a la lana, al algodón o sólo a la primera?

SEÑOR WOLF.- A la lana, al algodón y al acrílico. El caso es el mismo para cualquiera de las tres fibras.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿La situación referida es para el caso de Panamá?

SEÑOR WOLF.- No; Panamá es una de las tantas procedencias que puede ser considerada de las más importantes, pero también ingresa mercadería de Estados Unidos, Oriente y varios países de Europa, de los que Italia es el principal.

SEÑOR FRANCO.- Creo que puedo aclarar los datos que brindó el señor Wolf mediante algunas cifras. De las importaciones de acrílico, el 26,92% proviene de Panamá y el 15,25% de Hong Kong. Para el caso de Estados Unidos, el 22% ingresa desde Hong Kong, mientras que Panamá no exporta una sola unidad a este país.

SEÑOR WOLF.- Por los motivos que hemos expuesto, entendemos que estamos compitiendo en forma totalmente desleal. Nuestros insumos y costos cada día se hacen más pesados y resulta muy difícil competir con otros mercados. En este sentido, no pretendemos una sobreprotección, sino lograr los medios que nos permitan obtener condiciones similares a las de otros países para competir, como ocurre con aquellos mercados que ofrecen trasparencia en su forma de importación. En el Uruguay inciden una serie de factores negativos entre los que se encuentra una Aduana poco eficiente y desmantelada —cuando existía la Mesa de Valoración del Banco de la República había más filtraciones que ahora—, que hacen, repito, que nuestro sector enfrente una crisis total y que de momento no vislumbre —ni para el mercado interno ni para el exportador— ninguna posibilidad de volver a los niveles de hace cinco o seis años.

SEÑOR KORITNICK.- Con respecto a la exportación debemos

mim.

mencionar un punto que hasta ahora no hemos precisado y es que nuestro sector trabaja básicamente en relación a la moda. Cuando hablamos con interlocutores de distintos ámbitos les explicamos que demora más tiempo producir un "sweater" que armar un automóvil, debido a que no estandarizamos en volúmenes grandes. Por lo tanto, un negocio de moda de nuestro sector puede demorar un año hasta la entrega del producto y mucho más hasta que el mismo se cobra. Digo esto porque estamos perdiendo mercado por barreras arancelarias y paraarancelarias. En el caso del comercio regional, nuestro sector apostó al MERCOSUR —y fue de los primeros que así lo hizo— abriendo sus mercados y quitando de la lista de excepciones todas las posiciones que correspondían a los "sweaters" de todo tipo de fibras. Este proceso le costó más que a Argentina y que a Brasil, que adoptó un mecanismo particular que comprende dos medidas consistentes en un máximo de 60 días de validez de las guías de importación y un pago a la vista de las operaciones realizadas. Este mecanismo atenta directamente contra la colocación de nuestro producto en este país. Un comprador que quiera obtener la mercadería, como sucede habitualmente, entre los meses de marzo y abril —porque como se ha dicho el invierno es nuestra temporada fuerte— comienza a adquirirla en julio y agosto. Este año ha ocurrido que el comerciante ha encontrado muy caro el producto —que se sitúa muy fuera de las posibilidades de precio, aún considerando las preferencias arancelarias— y se ha enfrentado a un fuerte desestímulo ante la imposibilidad documentaria de gestionar tanto la guía como la compra de contado a 27 ó 30 días —que es la prórroga que se ha concedido— dado que la oferta doméstica es mucho más flexible a este respecto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Exceptuando Brasil, en los demás mercados, ¿cómo se desarrolla la exportación a Estados Unidos con respecto a la competencia?

SEÑOR KORITNICK.- Las prendas uruguayas, particularmente las de máquina, fueron famosas en Estados Unidos durante toda una época, en la que se utilizó un "slogan" que decía que parecían italianas pero costaban como si procedieran de Hong Kong. Me refiero a las décadas del setenta y del ochenta, en las que este elemento podía convencer a los compradores de ensayar con una prenda uruguaya. Actualmente, nuestra

mim.

mercadería de lana es, por orden de precio, la segunda más cara que importa Estados Unidos, después de la Suiza. Esto nos ha quitado la presencia de muchísimas empresas en ese mercado, cuyos productos han gustado, pero que a causa de los precios han mantenido a los compradores en un nexo de correspondencia y comunicación permanentes, a la espera de que disminuyan. Además, estamos apuntando cada vez más a segmentos de mercado donde se puede producir una circulación de mercadería fluida, pero que exige módulos de producción inferiores y trabajo de mano de obra más intensivo, que cuando llega a un 40% deja de ser competitivo y el producto no es comprado aquí.

SEÑOR ASTORI.- Me gustaría, si fuera posible, profundizar un poco sobre el tema de los controles aduaneros y su incidencia en esta situación que ustedes están planteando. Se supone que como parte de esos controles, tiene que haber no sólo un proceso de valoración, sino además otro de supervisión de documentos y, adicionalmente, del marco de acuerdos comerciales o no, en los que se inscribe el ingreso de la mercadería proveniente del exterior. Quisiera saber, a juicio de ustedes, cómo están operando esos controles. Me pareció oír que el señor Wolf hizo alusión a la Mesa de Valoración del Banco de la República Oriental del Uruguay y me gustaría conocer la opinión de ustedes acerca de esa actuación, considerando que este tema no sólo ha sido tratado en el Parlamento con cierta intensidad durante la pasada Legislatura, sino que también tendría, además de razones de política económica, una incidencia importante en esta situación.

SEÑOR FRANCO.- En mi exposición mencioné en forma especial a la Dirección Nacional de Aduanas y dije que ella ha sido objeto de reformas en su estructura y funcionamiento. Básicamente, en los últimos años hemos asistido a una gran discusión sobre la implementación de un sistema de Documento Unico de Importación, que facilitaría y simplificaría los trámites. Personalmente —esto que no conste en la versión taquigráfica— sostuve la tesis de que si tanto molestaba la Dirección Nacional de Aduanas —alguien se refería a la doble aduana, que no es tal— sería mejor eliminarla. La simplificación máxima de un procedimiento con ignorancia de las actividades propias de una Dirección Nacional de Aduanas

mim.

equivalen a su eliminación.

SEÑOR ASTORI.- Por supuesto, creo que ustedes tienen el derecho a pedir que algo no conste en la versión taquigráfica, pero también es importante que indiquen cuándo entienden pertinente retomar la toma de dicha versión.

SEÑOR IRURTIA.- Apoyo lo manifestado por el señor Senador Astori. Creo que esta información tiene mucho valor para quienes están en el tema.

SEÑOR PRESIDENTE.- Personalmente no lo apoyo, porque lo que se dice es para que conste en la versión taquigráfica; lo que se desea que no quede por escrito, es mejor no decirlo.

SEÑOR IRURTIA.- Me refería al tenor de lo que se estaba expresando.

Estamos totalmente de acuerdo con que debe constar en la versión taquigráfica todo lo que se dice.

SEÑOR PRESIDENTE.- Reitero que si no quieren que algo conste en la versión taquigráfica, que no lo digan.

SEÑOR FRANCO.- No tengo inconveniente en que lo que digo sea registrado por la versión taquigráfica e incluso que se divulgue en la prensa.

El problema de la Dirección Nacional de Aduanas es que se han simplificado tanto los trámites, que un despacho de importación puede salir en tres horas. Esto que, en teoría parece bueno, en la práctica es malísimo, porque en ese tiempo no hay ningún ser humano o programa de computación que pueda detectar fallas en el proceso de importación de la mercadería. Reconozco que se trata de un problema específico, pero no soy experto en el tema.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si se carga el programa con precios mínimos, la computadora no necesita tres horas.

SEÑOR FRANCO.- Sí, señor Presidente, pero esa es una parte del problema. El primer inconveniente que encuentra un país como el Uruguay, que no tiene convenios de certificación de

mim.

origen, es cómo saber, ante la presentación de la documentación de una factura, si ella es original y si la procedencia y el origen son los mismos. Si queremos realizar algún tipo de investigación de origen de ese documento, necesitaremos algunos minutos más.

En segundo lugar, deberían controlarse —y no se hace; ello insumiría parte de esas tres horas— las facturas comerciales junto con las documentaciones de carga de transporte de mercadería, del medio por el cual ingresó al país.

Con respecto a la carga de precios internacionales normales en un programa de computación, lo que dice el señor Presidente teóricamente es cierto, pero no es aplicable en el Uruguay de hoy, ya que el sistema informático de la Dirección Nacional de Aduanas es varias generaciones anterior y trabaja con programación COBOL y con paquetes de información, no pudiendo flexibilizar su utilización. Además, los precios normales no se corresponden con los habituales en el mundo de hoy, ya que son totalmente cambiantes. Si bien hay un registro de precios más que aceptable, proveniente del Banco de la República Oriental del Uruguay, no es fácilmente adaptable a las necesidades del momento. En el mundo se conocen por lo menos dos bases de información con precios muy actualizados y reales que son la Unión Europea y los Estados Unidos de América, y un par de empresas privadas por todos conocidas. El Uruguay no está en ninguno de esos cuatro programas informáticos y, por las razones que dije, el sistema que por medios modernos podría insumir unos minutos, la Dirección Nacional de Aduanas no lo puede hacer ni siquiera en tres horas. Asimismo, no hay un mecanismo que haga viable algunas averiguaciones o fiscalizaciones complementarias que están incorporadas en la Ley Nº 14.671 y que no se aplican en la práctica aduanera uruguaya. Si la factura no es aceptable para el fiscalizador, éste puede pedir que el importador demuestre que los valores incluidos y el origen se corresponden con lo declarado. También puede solicitar garantías y muchas cosas más que hagan, por lo menos, desestimular la presencia de infracciones en el despacho aduanero. Sin embargo, nada de eso se hace, supongo que por un problema de práctica y de falta de recursos. Eso influye directamente en este tipo de mercaderías en las que

mim.

lo declarado —y hablamos sólo de eso— tiene orígenes que son, por lo menos, dudosos. De todas formas, se acepta pacíficamente que ingresen al país y no sean detenidas en ninguna etapa de su proceso.

En realidad, no se trata de cargarle todas las culpas a la Dirección Nacional de Aduanas. Esta Dirección funcionó hasta la década del 50 con criterios propios del Uruguay y luego le fueron incorporando las famosas normas de Bruselas —que son de 1953, si mal no recuerdo— que aplicó hasta el 31 de diciembre de 1994, en medio de todo una disputa sobre la simplificación de trámites. A partir del 1º de enero de 1995, debió comenzar a usar las normas GATT, empleadas en el mundo desde hace más de diez años, pero que el Uruguay había ignorado sistemáticamente. Es imposible, por mejor que esté organizado un organismo —ya sea la Dirección Nacional de Aduanas o cualquier otro— hacer un cambio de criterios con respecto a la fiscalización sobre la base de una normativa simplificada al máximo, que eliminó del proceso a quien hacía las fiscalizaciones y controles previos a la importación; me refiero, concretamente, al Banco de la República Oriental del Uruguay. Entonces, lo que no funciona es todo este sistema que ha sido alimentado con una información sobre técnicas de valoración y fiscalización que es absolutamente novedosa para el país.

SEÑOR GARAT.- Bien sabido es que hay algunos señores Legisladores, como quien habla, que entienden que no existen normas que no puedan ser variables y que todas las leyes y reglamentos, sobre todo los que tengan que ver con el orden comercial, tienen que ir adaptándose a la época, máxime si se trata de un país chico como el nuestro, en el que influye el contexto internacional que nos rodea.

No deseo entrar en una discusión sobre esta dialéctica del comercio y de la región, porque el tema es muy complejo y nos podría llevar mucho tiempo, pero sí creo qué podríamos hacer algo constructivo.

Según lo que nos han expresado los señores que nos visitan, esta es una industria que, como todas las que quieren extenderse y progresar, tiene dos caminos: el abastecimiento interno y la exportación. Aparentemente, en

mim.

los últimos años han tenido dificultades con estas dos posibilidades. No creo que la solución de uno de estos caminos sea igual para el otro. De acuerdo con los datos que nos han brindado, hubo un descenso de más de 1:000.000 de prendas a 600.000 y, asimismo, se habló de una pérdida factible del mercado interno de 500.000 prendas, que en gran parte estarían dentro de las que se importarían.

Desearía, entonces, que nuestros visitantes nos dijeran qué soluciones concretas estiman que tendrían que encontrar el Parlamento y el Gobierno para empezar a recuperar lo que se ha perdido. En definitiva, me refiero a qué medidas consideran necesarias, en primer lugar, para recuperar el mercado interno —posteriormente el Parlamento o el Gobierno evaluarán si son adecuadas— y, en segundo término, para rescatar el "desiderátum" de toda la industria nacional. En otras palabras: se trata de encontrar la forma para volcarnos al MERCOSUR y al mercado internacional. Considero que las prácticas de subvaloración y de exportación utilizando el "dumping" han existido desde que existe el comercio en el mundo.

No he querido preguntar, por ejemplo, si el precio de las prendas de China y de Hong Kong, que son de menor valor que las de lana, es igual en todos los otros mercados importadores. Evidentemente, esto ya nos está mostrando la dificultad de llegar a una concreción en las medidas.Por lo tanto, sería muy constructivo que la Asociación de Fabricantes de Prendas de Punto, nos dijera qué solución se podría instrumentar para recuperar el mercado interno, así como para proyectarnos al mercado exterior. De ese modo, nosotros tendríamos material efectivo y acorde a la realidad actual para evaluar la situación de este sector que —tal como nos han señalado— se encuentra en un período de involución.

SEÑOR FRANCO.- Brevemente, deseo aclarar, para disipar la inquietud del señor Senador, que en los documentos que hemos entregado a la Comisión constan los precios de los principales mercados abastecedores que importan hacia los Estados Unidos. Este país es el mayor mercado comprador de prendas de punto a nivel mundial, y China y Hong Kong son sus principales proveedores. Prácticamente recuerdo de memoria

los datos y puedo decir que China le vende "sweaters" de lana a ese país por U$S 19 CIF, mientras que el precio promedio en Uruguay —también desde China, ya no Hong Kong— es de U$S 8 ó U$S 9, es decir, la mitad del valor. Podrían señalarse veinte ejemplos más citados en ese documento que reflejan una relación muy parecida e incluso peor.

Respecto al tema de las medidas concretas a que hacía referencia el señor Senador, debo decir que eso es exactamente lo que nos interesa. Cada vez que nos ha sido posible hemos planteado que, como todos los exportadores y, diría incluso, como cualquier industrial, queremos reglas claras para el mercado interno y para la exportación, que también sean selectivas, pues un país con escasos recursos no puede promover y apoyar todos los proyectos. Por ello una de las cosas que debe establecerse claramente es si interesa al país tener una industria que básicamente trabaje con mano de obra intensiva y capacitada y con alta tecnología. Asimismo, debe tenerse en cuenta si el producto es competitivo en sus propias fibras —como el algodón o el sintético— y, al mismo tiempo, si tiene capacidad de incorporar tecnología de punta, creando además más empleo, a diferencia de otras industrias.

Por otra parte, no queremos una protección indiscriminada; por el contrario, deseamos trabajar con las mismas reglas de juego, máxime considerando que ahora dichas reglas se aplican en forma pareja para 140 países del mundo y que, probablemente, nuestro principal competidor que es China puede entrar a la Organización Mundial de Comercio.

Acá tenemos una buena dosis de capacidad legislativa, porque en lo que se refiere a la implementación de la Ley Nº 14.671 —por la cual forman parte del Derecho uruguayo todos los Códigos del GATT— existen dos bibliotecas de abogados. Una de ellas considera que se podrían aplicar dichos Códigos, por el hecho de haber sido incorporados a la legislación nacional, y otra que opina que debería mediar una ley nacional que ponga en práctica tal o cual Código. Admitiendo la peor de las hipótesis, el Uruguay podría elaborar una ley "antidumping" —cabe aclarar que ya tiene una, pero no es acorde a la nueva normativa internacional— aprobar una disposición que reglamente la salvaguarda del

mim.

artículo 19, instrumentar normas relativas al Código de Subsidios y Derechos Compensatorios y al sector textil. No soy Legislador, pero me atrevería a decir que la disposición relativa a la salvaguarda textil, que es específica para nuestra producción, debería ser muy fácil de implementar e incluso que puede aplicarse por medio de un decreto.

En definitiva, lo único que necesitaríamos sería una ley que conste de dos artículos. El primero diría que se pongan en funcionamiento en el sistema legal interno del Uruguay, las disposiciones del artículo tal o cual de la Organización Mundial de Comercio; el segundo, expresaría que se encomiende al Poder Ejecutivo establecer a qué instituciones debemos dirigirnos en cada caso. En verdad no necesitamos más que esto, porque todo lo que exige la normativa internacional lo tenemos estudiado y analizado. Simplemente debemos saber dónde presentar nuestros escritos solicitando que se llame a consulta a Panamá o a Honk Kong, por ejemplo.

El trabajo legislativo debería ser el de poner en funcionamiento las normas que hacen que sea justa y equitativa la competencia, por lo menos, en nuestro mercado.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Presidencia aclara al señor Senador Garat que por Secretaría le vamos a hacer llegar una fotocopia del documento presentado por la Asociación que nos visita, en el que constan los precios de las mercaderías que se importan en el Uruguay, así como los valores de las mismas mercaderías que se exportan hacia los Estados Unidos. De los datos que nos han proporcionado surge, por ejemplo, que la importación más barata sería la que se realiza desde Panamá al Uruguay de U$S 3,35. Asimismo, llama mucho la atención los precios de Bélgica, que se ubican en segundo lugar a U$S 4,11.

SEÑOR KORITNICK.- No sé concretamente a qué mercaderías refiere los precios de Bélgica, pero quiero señalar un tema que no ha sido abordado en esta sesión, que es el de la importación de ropa usada o lo que se observa en las tiendas como ropa seminueva o ventas americanas. Precisamente, Bélgica y Holanda son países que inclusive han salido a la prensa ofreciendo mercadería por contenedores a determinados precios por kilo. Tal vez el ejemplo dado por el señor

mim.

Presidente se refiera a una importación de menor volumen, que no justificó se le aplicara una tasa arancelaria de ropa usada y se haya codificado de esa forma.

Otro rubro que se importa de Bélgica es el de los saldos de temporada o de fábrica. Me atrevo a decir que el Uruguay no es un mercado muy atractivo, porque ello implicaría barrer con negocios que salen de temporada y nuestro consumo, por lo menos por modelo, no sería tan voluminoso como para poder obtener precios tan interesantes.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Cabe suponer que el Director Nacional de Aduanas conoce algo de esta industria?

SEÑOR KORITNICK.- Sin duda alguna e inclusive hemos conversado al respecto con él sobre este tema.

SEÑOR WOLF.- Con el Director Nacional de Aduanas hemos mantenido entrevistas, pero el problema radica en que no tiene la reglamentación o la manera legal de manejarse, en primer lugar, debido a la inexistencia de Precios Mínimos de Exportación —PME o PMX— por lo cual no cuenta con instrumentos legales para poder frenar ciertos hechos.

SEÑOR FRANCO.- Voy a hacer dos puntualizaciones referidas al hecho de que Bélgica vendiera a precios bajos, que es lo que tanto asombraba al señor Presidente.

La primera de ellas, es un suceso que tuvo lugar en la década del ochenta, que se constituyó en la mayor estafa al fisco en la Unión Europea, que desencadenó en un escándalo. La mayor fábrica de alfombras del mundo, que es belga, había exportado con subfacturación a Gran Bretaña, dentro de la Comunidad Económica Europea, y fue descubierta por la Aduana o el Fisco de este país, lo cual ocasionó un gran problema. Estas alfombras terminaron en una gran exposición en Londres. Por su parte, la policía detuvo a los jerarcas de esa empresa y todo este tema se arregló en la órbita no judicial, por cuatro millones de libras. Con esto quiero hacer notar que Bélgica tiene experiencia en subfacturar, aun dentro de la propia Comunidad Económica Europea, por lo que no debería llamarnos la atención que una empresa belga facturara esos precios para nuestro país.

mim.

La segunda —aclaro que esto no se trata de una anécdota, ya que se puede comprobar simplemente con salir a la calle— tiene que ver con el hecho de que en las imprentas de la Ciudad Vieja se puede mandar fabricar facturas belgas o del origen que se desee.

SEÑOR WOLF.- Hace unos días, el agente de comercio exterior que atiende nuestra empresa, nos comentó que una persona a la que tiene muy bien conceptuada, traía ropa supuestamente vía Panamá y le solicitó que llenara una factura que traía en blanco, en la forma más conveniente para él. Según me comentó el propio despachante, la factura estaba membretada en Panamá, aunque esto no quiere decir, por supuesto, que no haya sido confeccionada en nuestro país.

Entonces, el problema es que la Aduana no tiene los instrumentos para manejarse frente a estos hechos.

SEÑOR GARAT.- A mi juicio, quedaría otro aspecto a analizar, que sería el vinculado con la forma en que exportamos. Por ahora estamos hablando de cómo podemos ser competitivos y de la permanencia en el mercado interno; restaría, entonces, analizar qué futuro tiene como empresa exportadora que, en definitiva, es lo que realmente interesa a la economía del país.

SEÑOR WOLF.- No deseo corregir al señor Senador, pero sí pretendo realizar una precisión.

Creo que al país le interesa, primordialmente, el tema de la exportación por la generación de divisas; pero quienes, de alguna manera, trabajamos básicamente, también estamos generando fuentes de trabajo, gasto de insumos y aportes a la seguridad social, es decir, el efecto multiplicador que de por sí tiene nuestra industria, porque necesitamos bolsas de nylon, cajas de cartón, grifas, colgantes, etcétera.

Quiero reiterar lo que dije al principio, en el sentido de que no pretendemos una sobreprotección, sino que simplemente aspiramos a que existan reglas claras. Decimos esto porque, desde hace mucho tiempo, nuestro país no conoce una política comercial ni industrial. No importa si es dentro del mercado interno o en la exportación, pero sabemos que

mim.

tenemos una rebaja de aportes que vence el 31 de diciembre, y desconocemos qué es lo que pasará después de esa fecha. Sin embargo, cuando trabajamos para el mercado exportador, tenemos la obligación de dar cotizaciones —como decía el señor Koritnick— con mucha anticipación, sin saber cuáles van a ser las reglas de juego de aquí a 365 días.

SEÑOR GARAT.- Personalmente, respeto muchísimo a las industrias que se dedican exclusivamente al mercado interno, pues cumplen una función muy importante. Sin embargo, lo que estábamos analizando —que fue planteado, inclusive, por los señores invitados— era que se trataba de una industria de doble carácter. En ese sentido, ustedes plantearon las soluciones inmediatas para tener mayor amplitud en el mercado interno. A mi juicio, deberíamos estudiar —ustedes mismos lo han hecho, en parte— cuáles son las medidas inmediatas para que, así como se busca ingresar al mercado interno con mayor competitividad, puedan expandirse al externo, que es lo que realmente les dará posibilidades de crecimiento sostenido.

SEÑOR KORITNICK.- Aquí se mencionó un tema —tal vez no se insistió en él— que fue el de la estabilidad que precisamos en el tiempo, pero también nos resulta imprescindible un tipo de cambio real, es decir, que no haya un desfase entre inflación y devaluación, que haga posible que año a año nuestros precios se incrementen, en relación con la mano de obra y la materia prima. Decimos esto porque, por ejemplo, en una prenda típica cada año nos cuesta alrededor de U$S 1,50 más la mano de obra, ya que ésta se ajusta de acuerdo con la inflación, y la devaluación y la inflación no han sido parejas, con lo cual hemos perdido gran parte de la competitividad.

Por otra parte, no podremos hacer nada, por lo menos en los 50 ó 100 años próximos, en lo que tiene que ver con el prestigio del país. Al respecto, el Uruguay ha venido haciendo el camino de la hormiguita, colocando sus productos cuando sus precios se asemejan a los populares. Sin embargo, hoy en día, frente a una similitud de precios, comprar una prenda italiana proporciona un "status" que no lo da una prenda uruguaya. Tal vez no hayamos hecho un "marketing" o una difusión internacional adecuados de nuestra capacidad

mim.

como generadores y productores de moda o como innovadores. Ni siquiera hemos actuado así en la región, por más que parte de los estudios que había mencionado antes establecían que Montevideo debía convertirse en el centro de moda del MERCOSUR aunque, personalmente, creo que todavía nos falta mucho para ello. Entendemos que nuestra grifa nos quita una presencia internacional, por todo lo que podría llevar la prenda como complemento, a pesar de que luchamos para tratar de imponerla.

También es cierto que Italia tiene este prestigio desde hace no muchos años, porque si bien la industria textil de ese país tiene más de mil años, recién en la década del cincuenta ha comenzado a ser sinónimo de la moda.

En lo que tiene que ver con el tema de la etiqueta o de la grifa —lo habíamos visto desde el punto de vista aduanero— en el Uruguay no tenemos una norma de origen ni de etiquetado. Sin embargo, en los mercados del mundo exigentes, las prendas ingresan con una identificación de origen y procedencia, con un contenido de fibra, con una forma de cuidado de la prenda, defendiendo al consumidor y al mismo tiempo al comerciante frente a un eventual litigio, a la disconformidad o a la falla de una prenda. Pero en el Uruguay no tenemos esto ni lo exigimos, ni el vendedor ni el consumidor son conscientes de que debemos educarnos mutuamente.

Si una prenda cuesta unos cuantos dólares menos, tal vez la explicación esté en la fibra que contiene o en la forma en que está hecha.

Además, en este sentido, el Brasil y la Argentina han trasladado normas de defensa al consumidor y han establecido disposiciones de etiquetado a nivel textil que son sumamente rigurosas. Inclusive, en el Brasil, en algunos lugares, los buzos de lana se venden hasta con un librillo de instrucciones acerca de cómo cuidarlos. Téngase presente que la lana, que era donde el Uruguay tenía su principal trabajo de exportación, representa solamente un 5% o un 6% del mercado internacional de fibras. Esto quiere decir que ya de por sí un producto caro está impactando en un segmento pequeño de la población.

mim.

Además, en lo que tiene que ver con la lana, el mecanismo de estímulo o de aliento, que era la Ley Pineda, por la bonificación que significaba, fue disminuyendo. Esta norma permitió que en la década del setenta este sector pudiera estar sobreprotegido en los primeros pasos que dio hacia la exportación.

Estamos hablando de disminución, porque de un 22% que alcanzó en aquel entonces, hoy ha caído al 9%; a partir del 1º de enero de 1996 dicho porcentaje será del 6% y desde el 30 de junio de 1996 no sabremos cuál va a ser.

En tal sentido, pienso que deberían haber mecanismos de estímulos selectivos que permitieran una defensa y no una sobreprotección del sector y que, al mismo tiempo, le posibilitaran reposicionarse en lugares que tuvo, que se ganaron y que hoy los está perdiendo aceleradamente.

SEÑOR PRESIDENTE.- Creemos que sería importante que nos hicieran llegar —tal como lo explicitó el contador Franco— información acerca de las normas que entienden se deben aplicar para que el señor Director Nacional de Aduanas disponga de los instrumentos necesarios que en este momento no posee.

De esta forma, los integrantes de la Comisión podrán realizar un análisis para luego tomar sus decisiones políticas, si así lo entienden.

Desde ya agradecemos la presencia de los representantes de la Asociación de fabricantes de prendas de tejidos de punto, Punto Industrial Uruguayo.

Cuando lo entendamos necesario, partirá de nosotros la iniciativa de continuar discutiendo el tema.

SEÑOR KORITNICK.- Los agradecidos somos nosotros y estamos permanentemente a vuestra disposición.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se levanta la sesión.

(Es la hora 11 y 31 minutos)

mim.

DOCUMENTO APORTADO POR LA ASOCIACION DE FABRICANTES DE PRENDAS DE TEJIDOS DE PUNTO



MEMORIA

El 14 de diciembre de 1994 Uruguay aprobó por ley 14671, los resultados de la Ronda Uruguay del GATT. La incorporación de las normas de la Organización Mundial de Comercio, a nuestra legislación por la vía de dicha ley, otorgan al Estado un espectro de herramientas mucho más diversificado y específico para intervenir en aquellos aspectos del comercio de características anómalas.

Una de las características de los nuevos textos aprobados, es la mayor precisión y sobre todo un contenido reforzado que abarca un espectro mucho mayor de eventos y procedimientos aplicables.

Uno de los problemas más sensibles en los países que como el nuestro están embarcados en un proceso de apertura económica, es el daño emergente de dicha apertura, a la producción local. Este hecho está expresamente previsto en varias de las normas recientemente incorporadas a nuestro instrumental legal.

Los países Miembros de la OMC pueden ahora enfrentar el daño a sus actividades productivas cualquiera sea el origen y en todos los casos:

1) Ante prácticas desleales de comercio, donde pueden aplicarse medidas Antidumping, o derechos compensatorios, según sea la causa del daño demostrado.

2) Ante prácticas comerciales normales pero en circunstancias excepcionales en que causen daño (precios de liquidación, saldos de temporada, precios políticos) se pueden aplicar las salvaguardias del artículo XIX.

3) En casos particulares como en el comercio de textiles y vestimenta se puede aplicar la salvaguardia de transición del Acuerdo de Textiles y Confecciones.



En el caso de Uruguay debe agregarse que en el período de transición puede seguir utilizando además las normas disponibles del decreto 315/93, que establece precios mínimos de exportación.

Debería recordarse además que estas medidas se dan ante hechos consumados de importaciones ya realizadas; pero también tiene nuevas medidas disponibles en el instrumental proporcionado por las nuevas disposiciones sobre valoración aduanera, licencias previas, etc. Estas medidas actúan como disuasivo o freno previo o en paralelo a la importación.

Todas estas medidas son ley nacional, y por lo tanto pueden ser utilizadas independiente de que hayan sido reglamentadas en tanto se cumplan en todos sus extremos.

En todos los casos hay un requisito esencial y común, la existencia de daño o amenaza de daño a la producción nacional. Este requisito debe unirse a otros requisitos en algunos casos. Por ejemplo en la aplicación de antidumping, debe existir además una importación a precios inferiores a los precios internos del país exportador y una relación causal entre ese hecho y el daño. La medida resultante se aplicará país por país y en los productos que cumplan con los requisitos descriptos. En el caso de medidas compensatorias además del daño debe demostrarse la medida invocada y su carácter contrario a las normas, así como la causalidad. También aquí las medidas son país por país.



En el caso de las salvaguardias del Artículo XIX, la sola existencia del daño es suficiente para tomar medidas, pero se requiere previamente que se haya agotado el uso de las medidas arancelarias. Esto significa que previamente se deberá utilizar el arancel consolidado y si esta medida no es suficiente se podrá aplicar una limitación cuantitativa. Esta medida es general y afecta a todos los proveedores del producto aunque en el alcance deba diferenciarse entre proveedores desarrollados y en desarrollo, y en casos excepcionales puede discriminar por países. También debe aclararse que el arancel consolidado debe aplicarse a los Miembros de la OMC, pero a los que no son Miembros, puede aplicarse un arancel mayor aún. Debe considerarse que muchos países mantienen el trato similar a otros países no miembros pero con los que mantienen acuerdos bilaterales o de trato preferencial (China Popular por ejemplo). La salvaguardia prevé la posibilidad de tener que compensar a los proveedores en otros productos.

Para los productos textiles y de confecciones en cambio podría aplicarse la salvaguardia de transición del ATC, y utilizar restricciones cuantitativas país por país dentro de un esquema similar al AMF, pero de alcance más restringido. Debemos recordar que Uruguay se reservó el derecho de utilizar esta salvaguardia de transición para los productos que fabrica usualmente el grupo de empresas de PIU.

Otro tema a considerar es la incidencia de los acuerdos regionales de integración, y en particular el Mercosur, en las ramas y productos en cuestión, pues existen mecanismos aprobados para el tratamiento de algunos de estos temas a nivel de comercio intra por un lado y extra región por otro.

En cualquier caso el primer elemento a demostrar en cualquier circunstancia es la existencia de daño a la producción nacional. Este requisito, en todas las opciones necesita la demostración de los siguientes hechos que menoscaban o amenazan dañar la producción nacional:



i) aumento de las importaciones.
ii) reducción de la producción.
iii) cambios en la productividad.
iv) reducción de la capacidad utilizada.
v) cambios en las existencias.
vi) participación en el mercado, (importación, producción local).
vii) exportaciones.
viii) salarios.
ix) empleos.
x) precios internos.
xi) beneficios.
xii) inversiones.

Se acompaña información suficiente para la demostración del daño y se recalca que además del daño a la producción nacional existe probablemente un menoscabo importante en la recaudación de tributos aduaneros por precios bajos de determinadas fuentes (Panamá, India, Países Bajos, Filipinas, Benelux, China Popular, Taiwan, Hong Kong, Zona del Canal de Panamá, Venezuela, Bolivia, Estados Unidos, Turquía y Corea).

Ante los resultados demostrables debería plantearse en forma urgente la toma de decisiones en los siguientes términos:

1) Fijación inmediata de un precio mínimo de exportación bajo decreto 315/93. En su defecto podría fijarse un derecho antidumping provisional de acuerdo a las normas GATT por doscientos días.

2) Excepcionar del AEC temporalmente las posiciones 6110. y aumentar el arancel para Uruguay hasta el consolidado GATT del 35%.



3) Aplicar en Aduana a dichas posiciones todas las normativas respecto a la formación de precios normales en especial para los orígenes detallados. Se trata de solicitar demostración de precios internos y a otros mercados para el mismo producto vendido por el exportador extranjero. De no haber satisfacción se puede solicitar garantía incluso hasta por la multa del 80% prevista en el antidumping Mercosur.

4) Iniciar, si no se revierte el daño, investigación bajo la salvaguardia del ATC, para los orígenes que mantengan condiciones anómalas en sus precios.

La situación de esta rama productiva está seriamente dañada y los esfuerzos por obtener un mínimo de protección han sido infructuosos en los últimos tiempos. Con la Información que aquí se aporta se cumple ampliamente con los requisitos observables en cualquiera de los países del mundo que aplican restricciones en este u otros rubros. Lo que se pide es estrictamente la aplicación justa de los instrumentos jurídicos de que el país dispone.



CRITERIOS SOBRE DUMPING

Según redacción actual (GATT '94) del artículo VI del Acuerdo :

1) El dumping se produce cuando el precio de importación es inferior a su « valor normal », que es el precio comparable en el mercado interno de un producto similar.

2) De no haber precio interno o ser la cantidad consumida marginal, a efectos de la comparación se tomará «un precio comparable del producto similar cuando éste se exporte a un tercer país apropiado.....»

Por lo tanto, analizamos los precios comparativos de productos importados en Uruguay y los precios a los cuales, productos similares se exportan por los mismos países a Estados Unidos.

Producto : Sweaters, de lana ó pelo fino, S.A. 6110.10
Año 1994

Precio promedio exportación Uruguay al mundo	F.O.B.	U$S 26,94
Precio promedio importación Uruguay del mundo	C.I.F.	U$S 13,11
Precio promedio importación U.S.A. del mundo	F.O.B.	U$S 16,60
Precio promedio importación U.S.A. del mundo	C.I.F.	U$S 17,44
Precio promedio importación U.S.A. de Uruguay	C.I.F.	U$S 27,50

País : Hong Kong

Precio promedio importación a Uruguay	C.I.F.	U$S 6,82
Precio promedio importación a U.S.A.	C.I.F.	U$S 15,04

País : China Popular

Precio promedio importación a Uruguay	C.I.F.	U$S 6,75
Precio promedio importación a U.S.A.	C.I.F.	U$S 19,38



País : Taiwan
Precio promedio importación a Uruguay - C.I.F. U$S 8,12
Precio promedio importación a U.S.A. - C.I.F. U$S 15,16

País : India
Precio promedio importación a Uruguay - C.I.F. U$S 3,18
Precio promedio importación a U.S.A. - C.I.F. U$S 15,25

Porcentajes de participación por país en ambos mercados :

	URUGUAY	U.S.A.
HONG KONG	29,59	53,14
CHINA POPULAR	11,59	10,88
TAIWAN	2,15	0,87
INDIA	0,38	0,28

Volumen total de importaciones en unidades :

Uruguay 205.908.- (PER CAPITA: 0,062)
U.S.A. 16.503.336.- (PER CAPITA: 0,066)

Fuentes: Uruguay: CIU/SIPE
U.S.A. : Departamento de Comercio, Servicio de Información de la O.E.A.

Producto : Sweaters de algodón : S.A. 6110.20
Precio promedio exportación Uruguay al mundo - F.O.B. U$S 33,74
Precio promedio importación Uruguay del mundo - C.I.F. U$S 7,57

Precio promedio importación U.S.A. del mundo - F.O.B. U$S 13,16
Precio promedio importación U.S.A. del mundo - C.I.F. U$S 13,85
Precio promedio importación U.S.A. del Uruguay- C.I.F. U$S 49,99

País : Hong Kong
Precio promedio importación a Uruguay - C.I.F. U$S 2,82
Precio promedio importación a U.S.A. - C.I.F. U$S 16,25

País : China Popular
Precio promedio importación a Uruguay - C.I.F. U$S 4,02
Precio promedio importación a U.S.A. - C.I.F. U$S 20,08

País : Taiwan
Precio promedio importación a Uruguay - C.I.F. U$S 6,77
Precio promedio importación a U.S.A. - C.I.F. U$S 13,82

País : India
Precio promedio importación a Uruguay - C.I.F. U$S 2,54
Precio promedio importación a U.S.A. - C.I.F. U$S 11,60

País : Panamá
Precio promedio importación a Uruguay - C.I.F. U$S 2,69
Precio promedio importación a U.S.A. - C.I.F. U$S 14,02

País : Filipinas
Precio promedio importación a Uruguay - C.I.F. U$S 2,77
Precio promedio importación a U.S.A. - C.I.F. U$S 10,61

País : Holanda
Precio promedio importación a Uruguay - C.I.F. U$S 4,00
Precio promedio importación a U.S.A. - C.I.F. U$S 45,65

País : España
Precio promedio importación a Uruguay - C.I.F. U$S 4,37
Precio promedio importación a U.S.A. - C.I.F. U$S 15,45

País : Perú
Precio promedio importación a Uruguay - C.I.F. U$S 4,62
Precio promedio importación a U.S.A. - C.I.F. U$S 20,24

Porcentajes de participación por país en ambos mercados :

	URUGUAY	U.S.A.
HONG KONG	4,42	25,54
CHINA POPULAR	3,12	9,17
TAIWAN	0,03	4,43
INDIA	0,56	5,62



PANAMA	22,70	0,004*
FILIPINAS	0,75	3,78
HOLANDA	2,23	0,006*
ESPAÑA	0,14	0,10
PERU	0,06	0,84

* Salen de norma

Volumen total de importaciones en unidades :

URUGUAY 164.081.- (PER CAPITA : 0,050)
U.S.A. 22:194.924.- (PER CAPITA : 0,088)

Producto : Sweaters de fibras sintéticas y artificiales
S.A. 6110.30

Precio promedio exportación Uruguay al mundo - F.O.B. U$S 13,03
Precio promedio importación Uruguay del mundo - C.I.F. U$S 9,96

Precio promedio importación U.S.A. del mundo - F.O.B. U$S 7,84
Precio promedio importación U.S.A. del mundo - C.I.F. U$S 8,34
Precio promedio importación U.S.A. del Uruguay - C.I.F. U$S 14,97

País : Hong Kong
Precio promedio importación a Uruguay - C.I.F. U$S 8,51
Precio promedio importación a U.S.A. - C.I.F. U$S 10,40

País : China Popular
Precio promedio importación a Uruguay - C.I.F. U$S 4,91
Precio promedio importación a U.S.A. - C.I.F. U$S 9,51

País : Taiwan
Precio promedio importación a Uruguay - C.I.F. U$S 5,56
Precio promedio importación a U.S.A. - C.I.F. U$S 11,22

País : Panamá
Precio promedio importación a Uruguay - C.I.F. U$S 3,35
Precio promedio importación a U.S.A. - C.I.F. s/o (1)





País : España
Precio promedio importación a Uruguay - C.I.F. U$S 6,94
Precio promedio importación a U.S.A. - C.I.F. U$S 17,23

País : Bélgica
Precio promedio importación a Uruguay - C.I.F. U$S 4,11
Precio promedio importación a U.S.A. - C.I.F. U$S 56,20

País : Chile
Precio promedio importación a Uruguay - C.I.F. U$S 10,22
Precio promedio importación a U.S.A. - C.I.F. U$S 25,74

Porcentajes de participación por país en ambos mercados :

	URUGUAY	U.S.A.
HONG KONG	15,25	22,14
CHINA POPULAR	3,57	21,38
TAIWAN	2,28	3,79
BELGICA	0,12	0,003
PANAMA	26,92	s/o (2)
CHILE	2,32	0,0004
ESPAÑA	0,55	0,26

Volumen total de importaciones en unidades :

URUGUAY	184.872.-	(PER CAPITA : 0,056)
U.S.A.	55:530.912.-	(PER CAPITA : 0,222)

(1) (2) Panamá no exportó a Estados Unidos en 1994;
s/o = sin operaciones.

****

MEMORIA

Esta gremial reúne a las empresas fabricantes de prendas de tejido de punto (sweaters, cardigans, polleras, trajecitos, bufandas), que en numero de más de cincuenta; representan hoy a la mayoria de las existentes en el pais en este sector productivo.

Es un sector industrial relativamente nuevo, la mayoría de las empresas se crearon entre los años 1971 y 1985 (60%), y predominantemente exportador (llegó a 70%,). A partir de 1986 la creación de empresas se enlentece y a partir de 1992 comienza una etapa de desaparición por cierre de empresas especialmente entre las exportadoras de prendas confeccionadas a mano. Este subsector constituyó la mitad de las empresas creadas a partir de 1971 y hasta 1985, pero luego la creación de nuevas empresas se manifestó mayoritariamente en el subsector de máquinas. Se trata en general de empresas de origen familiar, con un promedio de ocupación de unas 50 personas por unidad.

No obstante aún permanecen en actividad algunas empresas tradicionales creadas antes de 1960 que se especializan en el mercado interno aunque comenzaron la actividad exportadora luego de más de veinte años de experiencia en la plaza. Una de ellas, la única que vende una marca consolidad en el país y en la región llegó a ocupar más de 500 personas y hoy está en 125. Las nuevas prácticamente se crean como exportadoras y comienzan esta experiencia en el primer año de vida.

El desarrollo exportador tiene dos etapas claramente definidas, la primera hasta 1989 liderada por la exportación de prendas de mano de alto valor; y la segunda en que la expansión de la exportación de prendas de máquina no alcanza a suplir el valor perdido en la reducción de la venta externa de prendas de mano. Esta última etapa tiene una inflexión a partir de 1991 en que se reduce el número de unidades exportadas en total. De 1:289.400 en 1989 se ha reducido a poco más de 600.000 en 1994.

Este panorama negativo para un sector que llegó a un valor bruto de producción de alrededor de 40 millones de dólares en 1989, y que hoy se ha reducido prácticamente a la mitad, ha sido agravado en los últimos tiempos por el creci-

miento repentino y a precios anormalmente bajos de importacio nes que en el último año se han concentrado en el principal rubro productivo (prendas de lana). Las condiciones que hacen presumir prácticas desleales de comercio unidas a la desarticulación de los mecanismos de control aduanero de los últimos años, han generado daño grave a la producción nacional. El ingreso de estas prendas no tiene ningún tipo de control ni mecanismos de defensa (carece de precios mínimos de exportación) y si bien se han dado los supuestos que harían normal la aplicación de restricciones como las previstas en el Acuerdo Multifibras o su continuación el Acuerdo de Textiles y Confecciones de la OMC; o cualquier mecanismo de salvaguradia: han sido inútiles las gestiones realizadas en tal sentido. En este momento se encuentra a estudio de la Comisión de Aplicación (dec. 315) una solicitud de fijación de precios mínimos de exportación; cuya demora en resolverse se produce en momentos de desarrollarse la temporada invernal.

En materia de ocupación el panorama es aún peor. El auge en materia de producción de prendas hizo que las plazas ocupadas llegaran a unas 9.700 en 1989 para reducirse a la tercera parte en 1994, para continuar descendiendo en 1995. Lo curioso de este sector es que la incorporación de tecnología no produce desocupación, pues cuanto más produce un telar más mano de obra se necesita en la confección.

En otro enfoque debe resaltarse la pérdida del mercado mexicano, al cesar las preferencias del acuerdo bilateral, hecho agravado por la situación interna de ese país. En otros mercados, hemos perdido competitividad por incremento desmedido de los costos internos y en particular el de mano de obra. El principal mercado de destino hasta 1994(Estados Unidos) no aceptà los incrementos de precios que se derivan del aumento de la lana y de la mano de obra conjuntamente. A partir de 1995 también perjudica la competitividad en la Unión Europea el recorte del beneficio del Sistema General de Preferencias. Tampoco resulta suficiente para recuperar integramente la competitividad la suma de medidas anunciadas e implementadas por el nuevo gobieno a mediados de 1995 con suerte nos recomponen la situación a febrero del mismo año.

La gremial ha tratado de mejorar estos desequilibrios en todos los ámbitos posibles, incluyendo el de mejora de la competencia en mercados específicos, a través de la contratación de una diseñadora alemana con el apoyo de GTZ. También se ha concurrido a estudiar y divulgar la experiencia italiana en Carpi. se ha enviado un empresario a estudiar a Japón, la tecnología más avanzada en maquinaria (Shima Seiki) y se ha colaborado en la instalación de la Escuela de la Indumentaria (UTU, Paso Carrasco) y en las pasantías del Centro de Diseño Industrial. Pocas cosas quedan por hacer hacia el interior de las empresas, de las que dependen de los empresarios, y aún no se vislumbra el cese de la caída de la producción.

IMPORTACIONES DE SWEATERS

AÑO	VALORES	INDICE	UNIDADES	INDICE	PRECIO
1990	407.977.-	100	49.570.-	100	8,23
1991	739.946.-	181	98.193.-	198	7,54
1992	1:991.917.-	488	345.672.-	697	5,76
1993	1:771.269.-	434	245.121.-	494	7,22[1]
1994	5:959.872.-	1.461	578.447.-	1.167	10,30
1995/6	4:612.783.-		482.281.-		9,56
		sweaters de algodón.			
1990	110.851.-	100	18.404.-	100	6,02
1991	321.109.-	290	64.903.-	353	4,95
1992	861.621.-	777	233.053.-	1.266	3,70
1993	697.160.-	629	99.278.-	539	7,02
1994	1:242.017.-	1.120	164.081.-	892	7,57
1995/6	950.242.-		149.685.-		6,35
		sweaters de sintético y artificial			
1990	50.133.-	100	3.689.-	100	13,59
1991	68.149.-	136	8.441.-	229	8,07
1992	520.047.-	1.037	73.858.-	2.002	7,04
1993	218.485.-	436	87.735.-	2.378	2,49
1994	1:841.688.-	3.674	184.872.-	5.011	9,96
1995/6	1:680.977.-		188.163.-		8,93
		sweaters de lana			
1990	238.050.-	100	26.734.-	100	8,90
1991	335.521.-	141	24.352.-	91	13,78
1992	536.160.-	233	28.120.-	105	19,07
1993	741.477.-	311	44.844.-	168	16,53
1994	2:698.751.-	1.134	205.909.-	770	13,11
1995/6	1:917.789.-		183.805.-		10,43

---

[1]) No se consideró una importación de Italia de U$S 8:719.481.- y 25.511 unidades por entenderse una inconsistencia estadística.

Ocupación del Sector
(incluye personal a domicilio)
Datos extraidos de encuestas directas a empresas.

AÑO	TOTAL PERSONAL
1986	8.148
1987	8.489
1988	7.786
1989	9.693
1990	9.037
1991	6.198
1992	5.933
1993	3.456
1994	3.000
1995	2.500

VALOR BRUTO DE PRODUCCION (VENTAS + stocks)
Y EXPORTACIONES (en miles de dólares)

AÑO	V.B.P.	EXPORTACIONES
1986	25:570.-	17:872.-
1987	29:928.-	21:993.-
1988	28:195.-	21:980.-
1989	38:489.-	31:663.-
1990	31:702.-	23:922.-
1991	33:115.-	22:350.-
1992	33:195.-	21:904.-
1993	28:430.-	16:338.-
1994	24:000.-	15.009.-